

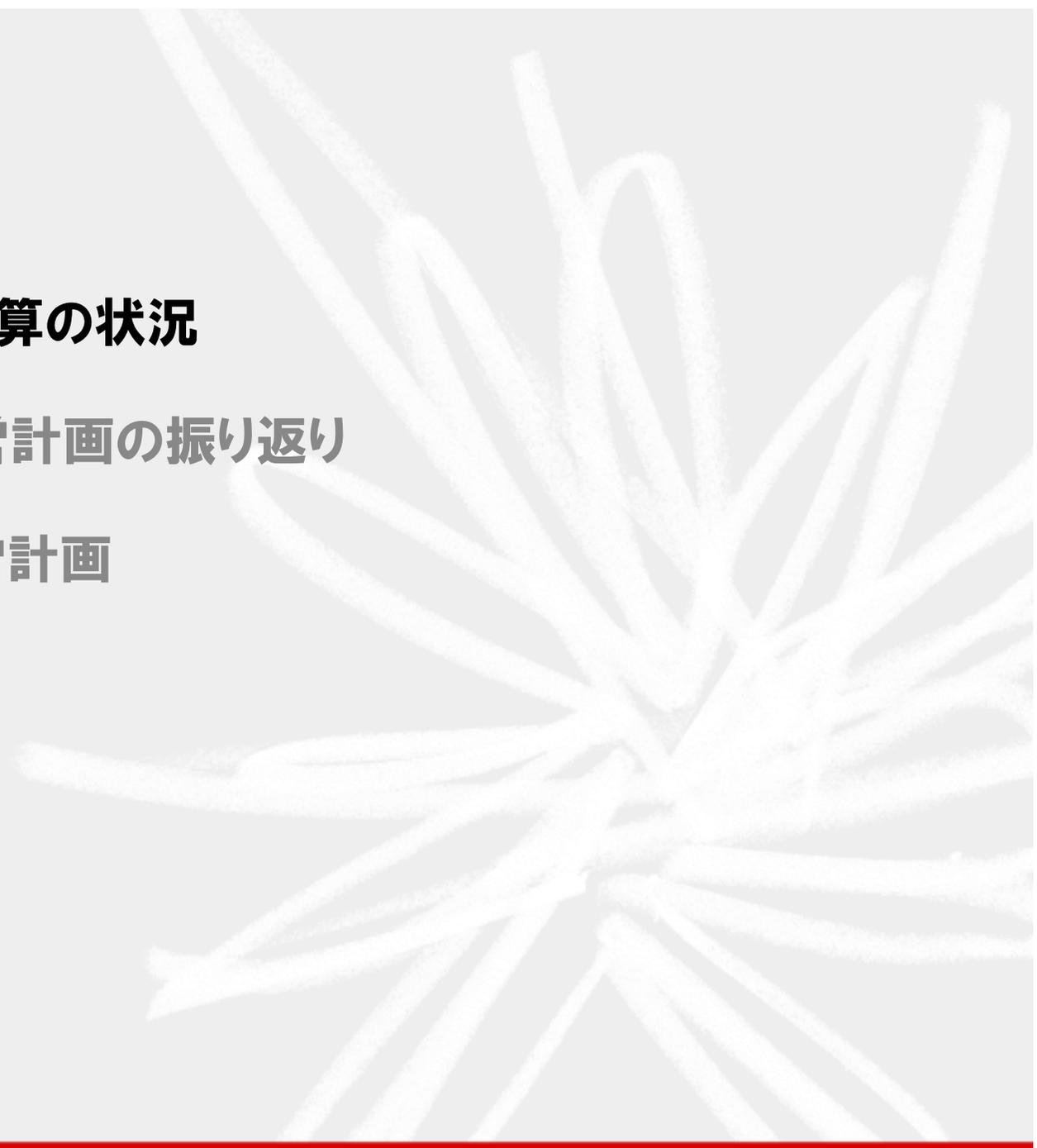
機関投資家・アナリスト様向け決算説明会

2014年3月期決算の状況 および第11次中期経営計画

2014年5月21日(水)

資料構成

- 2014年3月期決算の状況
- 第10次中期経営計画の振り返り
- 第11次中期経営計画

- 
- **2014年3月期決算の状況**
 - 第10次中期経営計画の振り返り
 - 第11次中期経営計画

連結損益計算書サマリー

売上から最終利益まで前年を上回る結果に

(百万円)

	14/3実績	13/3実績	対前期比	14/3予想	対予想比
売上高	42,508	39,930	+6.5%	43,052	△1.3%
営業利益	3,505	3,309	+5.9%	3,606	△2.8%
経常利益	3,382	3,213	+5.3%	3,383	△0.0%
当期純利益	1,642	1,249	+31.4%	1,861	△11.7%
EPS(円)	81.66	62.15	—	92.55	—

(注) 当社は、13年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。そのため、前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期純利益を算定しております。

連結貸借対照表およびキャッシュ・フロー計算書サマリー

連結貸借対照表要旨	13/3	14/3	増 減	摘 要
流動資産	18,269	21,726	+3,456	主に「現金及び預金」「受取手形及び売掛金」の増加
固定資産	11,128	12,013	+884	主に「退職給付に係る資産」の計上
資産合計	29,398	33,740	+4,341	
流動負債	7,729	12,681	+4,952	主に「短期借入金」「買掛金」の増加
固定負債	6,174	3,886	△2,288	主に「長期借入金」の減少
負債合計	13,904	16,568	+2,664	
株主資本	15,358	16,497	+1,139	主に「利益剰余金」の増加
その他包括利益累積額	74	527	+453	主に「為替換算調整勘定」の増加、「退職給付に係る調整額」の計上
少数株主持分	61	146	+84	
純資産合計	15,493	17,171	+1,677	
連結キャッシュ・フロー計算書要旨	13/3	14/3	増 減	摘 要
営業キャッシュ・フロー	3,433	3,612	+178	「たな卸資産の増加額」が増加したものの、「売上債権の増加額」の減少により増加
投資キャッシュ・フロー	△1,332	△1,151	+181	主に「無形固定資産の取得による支出」の減少
財務キャッシュ・フロー	△960	△592	+367	主に「短期借入れによる収入」の増加
現金及び現金同等物に係る換算差額	55	152	+96	
現金及び現金同等物の増減額	1,196	2,020	+823	
現金及び現金同等物の期首残高	4,599	5,906	+1,306	
合併に伴う現金及び現金同等物の増加額	109	—	△109	
現金及び現金同等物の期末残高	5,906	7,926	+2,020	

セグメント情報【市場調査・コンサルティング】

(億円)

売上高			営業利益		
13/3	14/3	増減率	13/3	14/3	増減率
283.2	305.7	+7.9%	28.6	30.2	+5.6%

■売上高

【パネル】

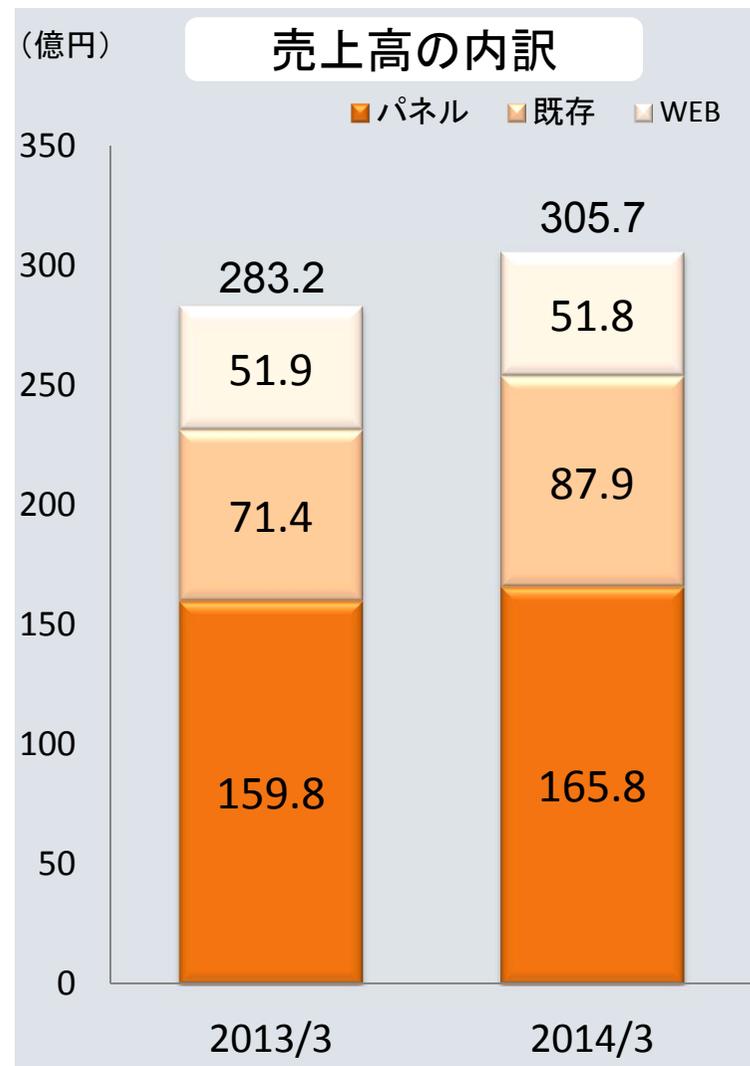
- インテージ(SCI-personal、クロスメディア)・JMIRI (処方情報分析サービス)が堅調に推移
- その他のパネル商品は横ばい傾向が継続

【カスタム】

- 既存は在外子会社の売上増および新規連結効果により増加
- WEBは案件の小規模化により件数増↑単価下落↓で横ばい

■営業利益

- 投資費用が減少(SCI-personalの投資費用+SCIのクロージング費用)



セグメント情報【システムソリューション】

(億円)

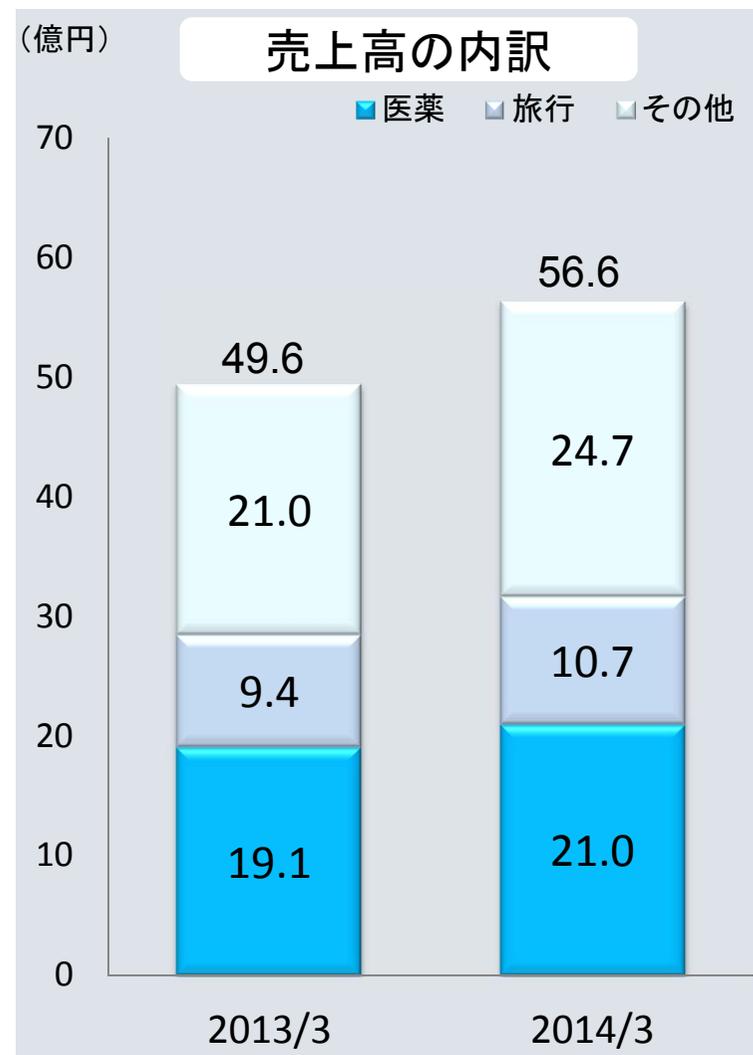
売上高			営業利益		
13/3	14/3	増減率	13/3	14/3	増減率
49.6	56.6	+14.0%	1.5	4.8	+222.9%

■売上高

- 顧客側のIT投資が活発化したことにより、受注機会が増大。
特に医薬・旅行・その他(健康情報)分野の開発案件が増加

■営業利益

- 売上増加による利益良化および経費抑制が奏功



セグメント情報【医薬品開発支援】

(億円)

売上高			営業利益		
13/3	14/3	増減率	13/3	14/3	増減率
66.3	62.7	△5.5%	2.9	△0.05	—

■売上高

【臨床開発】

- 期初の受注残不足や国際事業への先行投資費用の負担が大きく影響し減収

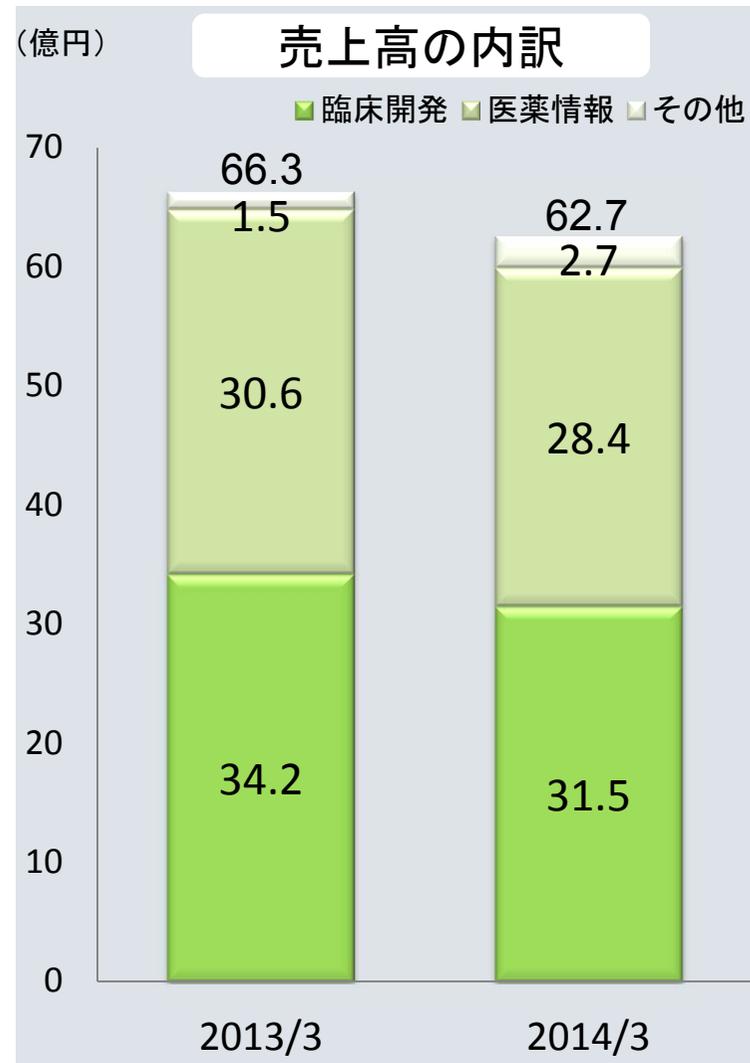
【医薬情報】

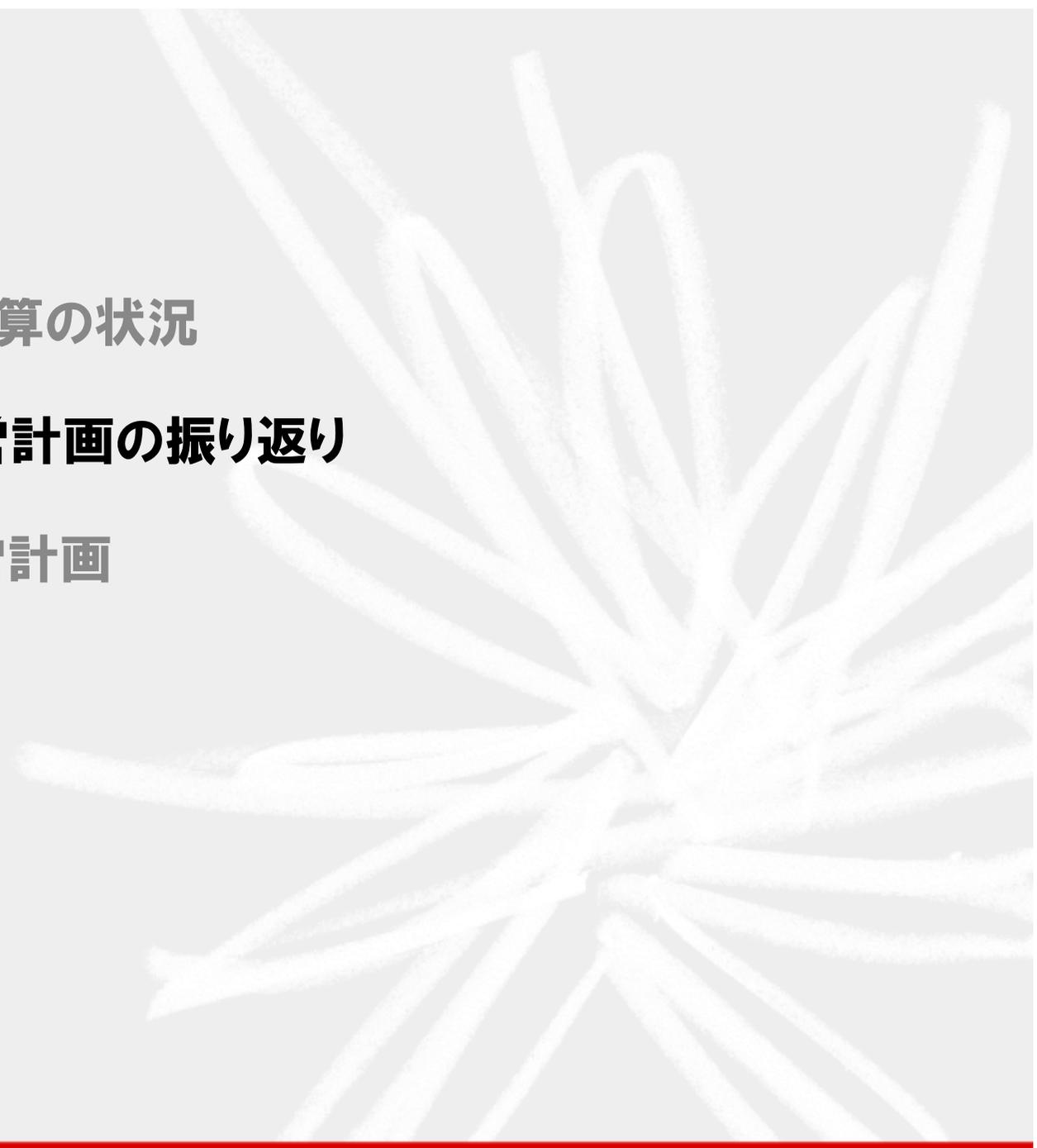
- 価格競争による収益悪化の状況は継続しているが、EDCの売上やDM業務は増加

■営業利益

- 売上高の減少に加え、人件費の増加が影響

※EDC(Electronic Data Capture)=電子的臨床検査情報収集
DM(Data Management)=症例データの各種管理業務

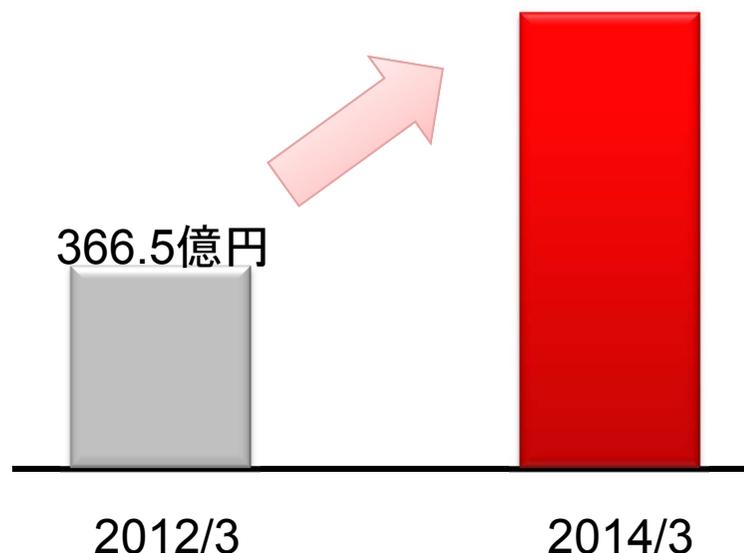


- 
- 2014年3月期決算の状況
 - **第10次中期経営計画の振り返り**
 - 第11次中期経営計画

第10次中期経営計画の振り返り【業績】

売上高

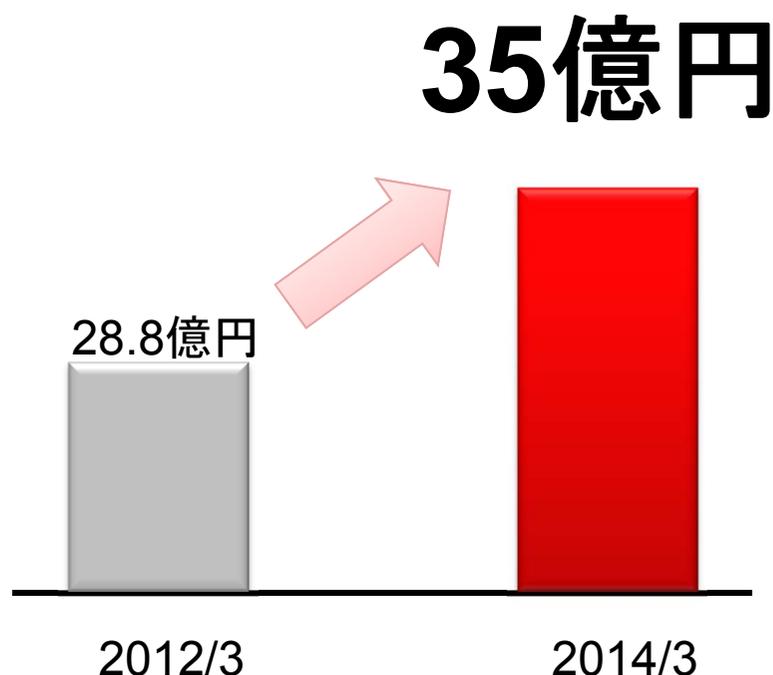
425億円



スタートは震災による
事業環境の変化で
苦戦を強いられたが、
21期連続での増収を
達成

第10次中期経営計画の振り返り【業績】

営業利益



**中国事業・CRO事業
が失速するも、増益は
達成**

第10次中期経営計画の振り返り【指標】 (2012/3 → 2014/3)

営業利益率

7.9% → **8.2%**

海外売上比率

3.3% → **7.1%**

ROE

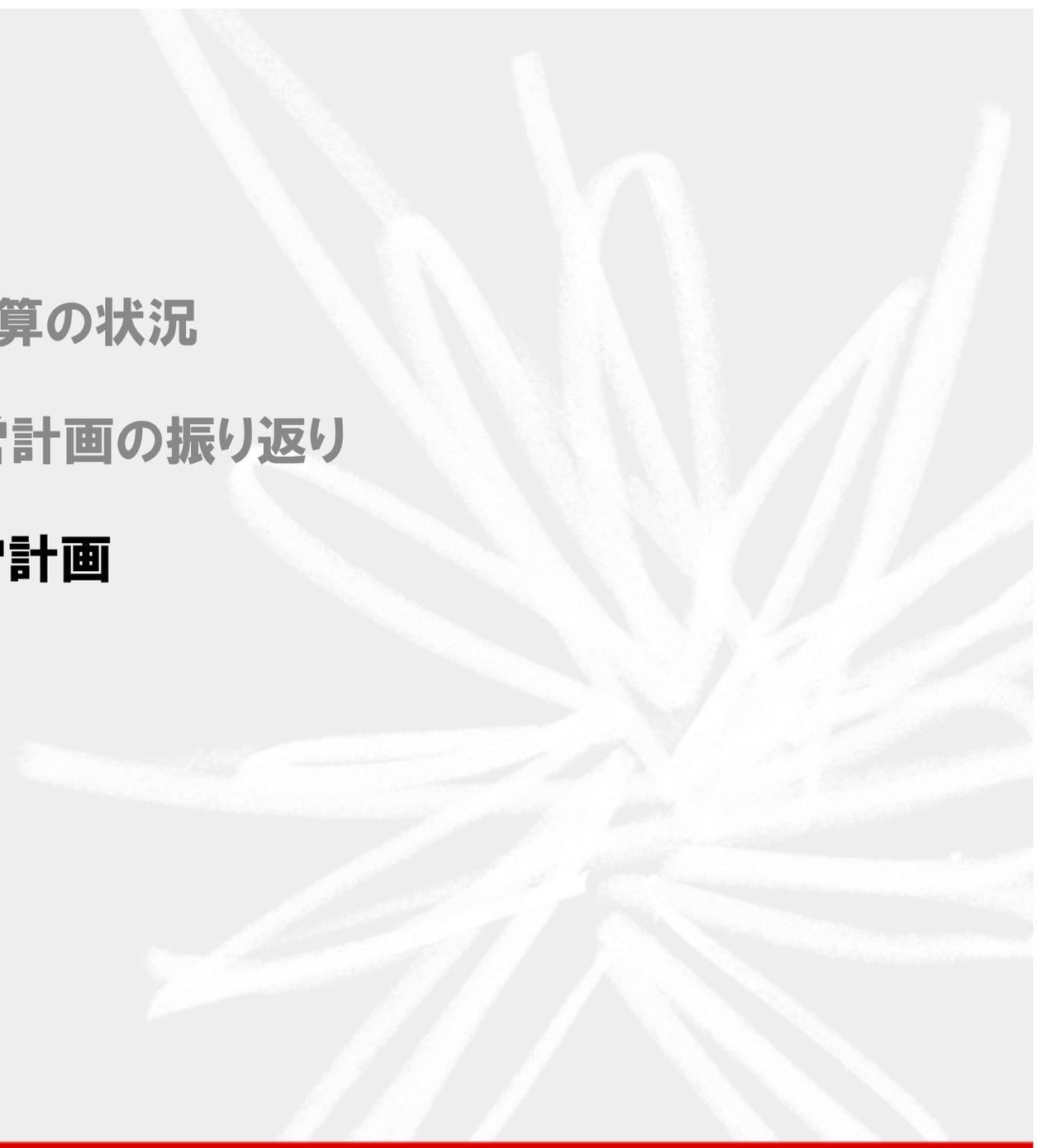
9.4% → **10.1%**

EPS

65.93円 → **81.66**
円

第10次中期経営計画の振り返り【成果と課題】

重点課題	成果・課題
事業の持続的成長戦略の推進	<ul style="list-style-type: none"> ✓ パネル調査分野の新サービス(インテージシングルソースパネル、クロスメディア)をリリース ✓ NTTドコモとのJVでドコモ・インサイトマーケティング(DIM)設立→プロモーション領域への事業展開、キャリアモニター(マイティモニター)414万人を確保 ✓ スマート・クイック等スマホ活用のリサーチサービスをリリース。DIMとインテージの連携には一層の注力が必要 ✓ CRO事業は競合および事業の環境変化を鑑み方向転換を実施
グローバル化の推進	<ul style="list-style-type: none"> ✓ アジア圏5か国へ子会社を設立。「面の拡大」による基盤構築を達成 ✓ 尖閣問題を機に中国事業が失速。人件費高騰や競合との価格競争も加わり成長シナリオの見直しを迫られる状況に
THE INTAGE WAYの定着と深化	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 重要性は認識されているものの、行動原則などの定着・深化の達成には至らず。継続した啓蒙活動が必須
自立したPro人財の育成	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 海外事業に対応できる人財育成の一環として海外での採用活動を実施 ✓ 各種研修制度の導入によりケイパビリティ向上を図るも、基盤強化の達成には至らず
危機管理の徹底とグループ団結力の強化	<ul style="list-style-type: none"> ✓ BCPの策定・導入を実施 ✓ 震災を踏まえ、安定した事業継続のためデータセンター向け自家発電設備を導入

- 
- 2014年3月期決算の状況
 - 第10次中期経営計画の振り返り
 - **第11次中期経営計画**

第11次中期経営計画



【基本方針】

“リノベーション&イノベーション”
「生活者理解」を最大の武器に、更なる成長加速へ

【原点=行動原則】

**生活者起点、
そして情報への徹底的なこだわり**



第11次中期経営計画【重点課題】

巻き返し

主力事業の再強化による市場価値向上

結実

モバイル&シングルソース、グローバル、ヘルスケア
領域の着実な成長

挑戦&創造

「リサーチ」の枠にとらわれない、新たなビジネスモデル
の模索と確立

加速

最適化の視点による戦略立案・推進のマネジメント
強化

第11次中期経営計画【戦略ポイント①】

巻き返し

主力事業の再強化による市場価値向上

- 事業ポートフォリオの再点検と強化
- 売上計画への徹底したコミットによる成長性の確保
- マネジメント力の強化による収益構造の適正化

14年度のアクション

- 既存事業の再点検実施「選択と集中」
- 海外子会社トータルでの黒字達成
- KPIの再検討・強化

16年度ゴールイメージ

事業ポートフォリオの見直しに基づく
既存事業の最適化



第11次中期経営計画【戦略ポイント②】～モバイル&シングルソース～

結 実

モバイル&シングルソース、グローバル、ヘルスケア
領域の着実な成長

- 「モバイルシフト」の体現と、循環型マーケティングの浸透
- 「クロスメディア」ソリューションの確立と販売強化
- モバイル&シングルソースをベースとした事業拡張

14年度のアクション

- 「循環型マーケティング」をコアとした総合戦略の推進
- インテージ内にMCA事業本部を設置→新事業領域リソースの集約と集中投資
- カスタムリサーチにおけるシステム・オペレーションの競合優位確立

16年度ゴールイメージ

- ✓ 「循環型マーケティング」ソリューションの浸透
- ✓ メディアコミュニケーション事業の基盤確立

※MCA・・・メディアコミュニケーションアナリティクス



第11次中期経営計画【戦略ポイント②】～グローバル～

結 実

モバイル&シングルソース、グローバル、ヘルスケア
領域の着実な成長

- グローバルロジスティックの確立
- 現地法人の営業力強化
- 海外現地法人のガバナンス強化

14年度のアクション

- バンコクにリージョナルオフィスを新設
→ASEAN+インドのG会社を一括マネジメント
- 中国・タイでのスマートフォンを活用した
モバイルリサーチの導入

16年度ゴールイメージ

- ✓ 海外売上比率10%の達成および収益
構造の適正化
- ✓ 国内ソリューションの海外展開
- ✓ INTAGE CHINAの黒字化



第11次中期経営計画【戦略ポイント②】～ヘルスケア～

結 実

モバイル&シングルソース、グローバル、ヘルスケア領域の着実な成長

- 医療環境やニーズの変化に応じた「患者(生活者)起点」のマーケティングモデルによる市場シェア拡大
- DTCなど新規事業インキュベーションへの挑戦

14年度のアクション

- アスクレップの事業譲渡を決議(6/2完了予定)グループヘルスケアの再編・統合を検討
- 新規事業領域開発を目的とした部門の設置→新規事業の検討開始

16年度ゴールイメージ

- ✓ グループヘルスケアの再編完了
- ✓ 新規事業の確立
- ✓ 海外におけるヘルスケア事業の展開



第11次中期経営計画【戦略ポイント③】

挑戦&創造

「リサーチ」の枠にとらわれない、新たなビジネスモデルの模索と確立

- 各事業会社におけるイノベーションの推進
- ホールディングス主導による新事業領域開発
- リソースマネジメントの実行

14年度のアクション

- HDによる新規事業開発、インキュベーション機能の取組みをスタート
- 重点投資領域におけるM&A、アライアンスの推進

16年度ゴールイメージ

- ✓ 新事業領域のターゲティング完了
- ✓ 当社グループのコンテンツをより効果的に展開できるリソースを確保



第11次中期経営計画【戦略ポイント④】

加 速

最適化の視点による戦略立案・推進のマネジメント強化

- グループフォーメーションの再編
- グループ戦略・ガバナンスの強化
- グループ人事戦略への取組み

14年度のアクション

- 企業価値向上に向けた各種資本政策の実行
- グループ内の人財流動化を開始

16年度ゴールイメージ

- ✓ グループ総体としての攻撃的フォーメーション確立
- ✓ シェアードサービス会社におけるグループ会社外へのサービス提供開始
→市場競争力の獲得



2015年3月期の連結業績予想について

(株)アスクレップの事業譲渡完了まで譲渡資産等の精査が必要なため、現時点では業績への影響額が未確定となっております。

業績予想につきましては、見込みが立ちました時点で速やかに開示いたします。

利益配分について

- 当社は、連結業績をベースに、配当と内部留保のバランスを考慮した利益配分を行うことを基本的な考え方としております。
- 当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営上の最重要課題のひとつとして位置づけております。

	1株当たり 期末配当金 (円 銭)	配当性向 (連結) (%)	純資産配当率 (連結) (%)
13年 3月期	25 00	40.2	3.4
14年 3月期	27 50	33.7	3.4
15年 3月期(予想)	30 00	—	—

※当社は、13年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。
そのため、13年3月期の配当金額は当該株式分割を考慮した金額を記載しております。



株式会社 インテージ ホールディングス

www.intageholdings.co.jp/